L'abc des contrats commerciaux internationaux

L'objectif d'un contrat est de conclure un accord qui protège les intérêts de toutes les parties prenantes. La rédaction d'un contrat commercial international est beaucoup plus complexe que celle d'un contrat de commerce intérieur. Le présent livre blanc vous aidera à comprendre les rudiments du contrat commercial international et son incidence éventuelle sur vos activités d'exportations.



TABLE DES MATIÈRES

Introduction	3
Incoterms	3
Avant de négocier : contrôle préalable	4
Clauses contractuelles de base	4
Résumé	8

INTRODUCTION

Vous ne devez pas sous-estimer l'importance d'établir un contrat en bonne et due forme. Cela peut vous éviter des différends ou des litiges éventuels, particulièrement risqués lorsque vous vendez à l'extérieur du Canada, y compris aux États-Unis.

Pour vous protéger adéquatement, tout contrat avec un client étranger doit suivre le modèle suivant¹ :

- Les parties contractantes doivent être bien identifiées. Si des sociétés affiliées, des mandataires ou des représentants font partie de l'accord, ils doivent aussi figurer dans le contrat.
- Le droit applicable au contrat doit être précisé. Les lois commerciales du Canada et celles en vigueur sur votre marché étranger différeront toujours sur plusieurs points. Par conséquent, l'interprétation d'une clause particulière peut facilement devenir une pomme de discorde. Pour atténuer ce risque, le contrat doit spécifier le droit de quel pays s'applique.
- Le contrat doit être détaillé. Il doit comporter *toutes* les clauses déterminantes sur lesquelles les parties se sont entendues, parce qu'une omission peut mener à un différend.
- Toutes les sections du contrat doivent être rédigées clairement et être bien comprises par toutes les parties. En effet, les formulations ambiguës sont propices aux désaccords et aux litiges.

INCOTERMS

Le libellé d'un contrat peut réellement semer la confusion. Pour remédier à ce problème, la communauté commerciale internationale a adopté une liste de termes officiels au sens généralement reconnu : les incoterms. Ces termes ont trait aux responsabilités liées aux échanges internationaux et encadrent principalement les notions suivantes :

- Coûts: Qui est responsable des dépenses associées à une expédition à chaque étape du transit? Exemple: les frais d'emballage pour exportation, les frais de transport international et les droits de douane.
- Contrôle : Qui est propriétaire de la cargaison à quelque étape que ce soit du transit?
- Responsabilité : Qui est responsable de la cargaison à quelque étape que ce soit du transit?

Lorsque vous rédigez un contrat, veillez à utiliser le plus possible les incoterms. En effet, la grande précision de leur sens vous évitera d'employer des formulations ambiguës dans vos conventions de vente. Ainsi, vous réduirez le risque de mésentente quant aux responsabilités de chaque partie. Pour plus de renseignements à ce sujet, consultez le site Web sur les **incoterms**.

¹ Certains des renseignements de ce document proviennent d'une publication d'EDC intitulée Modalités des contrats commerciaux, accessible à partir de la page Publications/Guides du site Web d'EDC.

AVANT DE NÉGOCIER : CONTRÔLE PRÉALABLE

Avant de commencer vos négociations avec un client, vous devez procéder à une étape cruciale : le contrôle préalable. Ne la sautez pas, sinon votre éventuel contrat pourrait s'avérer très contestable.

Lors du contrôle préalable, vous devez minimalement vérifier plusieurs choses à propos de votre éventuel partenaire commercial, notamment sa solvabilité, sa situation financière, la qualité de sa gestion, ses antécédents et sa réputation sur les marchés locaux et mondial. Pour vous assister dans cette tâche, vous pouvez recourir à des services juridiques, à des experts-conseils ou à une agence d'évaluation de crédit, bien qu'il puisse être difficile de trouver toute l'information voulue sur de nombreux marchés étrangers. Le <u>Service des délégués commerciaux du Canada</u> de votre marché cible saura probablement vous aider, puisque ses équipes commerciales sont au fait des pratiques commerciales locales.

Le service <u>Vérif-EXPORT</u> d'EDC peut aussi vous être utile. Moyennant un prix modique, vous pouvez par son entremise vérifier la solvabilité de quelque 20 millions d'entreprises américaines et 80 millions d'autres entreprises étrangères.

LISEZ MINUTIEUSEMENT LE CONTRAT!

You and your legal team should carefully scrutinize the contract's wording for potential Avec votre équipe des services juridiques, analysez méticuleusement le libellé du contrat pour y déceler de possibles risques, comme des pénalités sévères pour livraison tardive, des clauses d'indemnisation coûteuses ou des clauses relatives au transfert de la propriété intellectuelle au client. Si possible, biffez ces dispositions contractuelles ou renégociez-les. De plus, soyez à l'affût des coûts supplémentaires, par exemple ceux associés à l'obligation de souscrire des assurances, à des garanties d'exécution, ou encore au respect des modalités en matière de garanties et de livraison.

CLAUSES CONTRACTUELLES DE BASE

Voici les éléments essentiels d'un contrat commercial international :

Les parties et la teneur du contrat

Le contrat doit:

- identifier toutes les parties au contrat et mentionner leur dénomination sociale;
- préciser que votre client a l'obligation d'acheter vos biens ou services, et que vous (le fournisseur) devez les lui vendre et les lui livrer;
- contenir une description détaillée des biens ou services que vous vendez au client.

Le montant de la transaction

Le contrat doit:

- spécifier la devise qui sera utilisée;
- indiquer si le prix est fixe ou modifiable, et, dans ce dernier cas, selon quelles modalités;
- préciser le montant total à payer (fixe ou modifié).

Les modalités de paiement

Cette section doit préciser les éléments suivants :

- La date à laquelle le paiement intégral est exigible.
- Les paiements proportionnels le cas échéant, et leur montant respectif.
- Les réductions accordées au client pour paiement hâtif.
- Les primes versées au fournisseur (vous) s'il remplit ses obligations contractuelles avant la date prévue.
- Les frais d'intérêt applicables lors d'un retard de paiement.
- Les documents qui entraînent l'obligation de paiement, tels que les documents relatifs au transport ou les factures.
- Le mode de paiement, par exemple un compte ouvert ou une lettre de crédit.
- Les modalités de paiement, telles que « net dans 30 jours ».
- L'existence ou non de paiements de retenue de garantie.

Les modalités de livraison

Lorsque vous rédigez les clauses relatives à la livraison, employez le plus possible les incoterms. Ces clauses doivent spécifier :

- la partie qui assume les frais associés au transport, aux assurances, au dédouanement, à l'emballage ou à la production de la documentation, entre autres;
- la partie responsable du transfert de risques ou des dommages subis par les biens durant leur transport de vos installations vers celles du client;
- le mode de livraison et la partie responsable des frais afférents;
- le point d'entrée où arriveront les biens;
- l'échéancier des livraisons et les pénalités applicables en cas de retard;
- le nombre total d'expéditions dans le cadre de la commande.

Les pénalités et les garanties

Cette section doit préciser les éléments suivants :

- L'indemnité qu'une partie doit verser si elle ne peut remplir ses obligations contractuelles.
- Les intérêts applicables au montant d'une facture en cas de retard de paiement de la part du client.
- Les garanties qui s'appliquent.

Le règlement des différends

Cette section doit préciser les éléments suivants :

- Les étapes du processus de règlement des différends, comme la négociation, l'arbitrage et les actions en justice.
- En cas d'arbitrage, le pays et le lieu de rencontre, les règles qui s'appliqueront et la répartition des frais connexes entre les parties.
- En cas d'action en justice, le pays et le lieu de rencontre, et le tribunal qui entendra la cause.
- Le délai admis pour procéder au règlement des différends.

L'entrée en vigueur du contrat

Cette section doit préciser les éléments suivants :

- Les conditions ou les évènements qui entraînent l'entrée en vigueur du contrat, par exemple la signature du contrat ou la réception d'un paiement anticipé.
- L'incidence de ces conditions ou événements sur l'échéancier contractuel, selon le moment de leur réalisation.

La possession des biens

Cette section doit préciser les éléments suivants :

- Le moment où s'effectue le transfert de la propriété des biens au client, par exemple à la réception du paiement intégral.
- Toute obligation juridique applicable dans la région concernée.

Le droit applicable et la langue employée

Cette section doit préciser les éléments suivants :

- Le système juridique applicable au contrat.
- L'existence d'une traduction adéquate si le contrat n'est pas libellé en français (ou en anglais, le cas échéant).

Les documents requis

Cette section doit préciser les documents requis et les procédures applicables pendant l'exécution du contrat, notamment les documents techniques et les documents relatifs à la livraison.

La résiliation du contrat

Cette section doit préciser les éléments suivants :

- Les parties aptes à résilier le contrat, et sous réserve de quelles conditions.
- Les obligations de paiement et d'exécution que doit remplir chaque partie en cas de résiliation du contrat.
- Les conditions qui détermineront si une perte est attribuable à la résiliation du contrat.

RÉSILIATION D'UN CONTRAT : INFORMATIONS SUPPLÉMENTAIRES

Votre contrat devrait stipuler les pénalités applicables en cas de résiliation injustifiée du contrat de la part du client. Toutefois, notez que le processus de recouvrement de ces pénalités peut s'avérer difficile (ou très lent) lorsque le client est à l'étranger.

Pour vous assurer contre ce risque, vous pouvez souscrire l'<u>Assurance frustration de contrat</u> d'EDC, qui couvre jusqu'à 90 % de vos pertes admissibles relativement à divers risques politiques et commerciaux, y compris la résiliation de votre contrat.

La gestion des garanties

Dans certains secteurs, les clients étrangers exigent souvent que les échanges commerciaux soient conditionnels au dépôt de garanties. Il peut s'agir de garanties contractuelles comme les garanties de soumission, de restitution d'acompte, d'exécution et de bon fonctionnement; de garanties financières comme les garanties de fournisseurs; ou de garanties juridiques comme les garanties liées aux permis ou aux licences.

Essentiellement, les garanties assurent à votre contrepartie que vous exécuterez votre contrat comme convenu, faute de quoi des pénalités s'ensuivront. Les garanties sont émises par votre banque à vos clients en votre nom, sous forme de lettres de crédit de soutien (LCS) ou de lettres de garantie (LG), et leur valeur équivaut à un pourcentage donné de la valeur du contrat. Si vous ne respectez pas le contrat, votre client peut « mettre en jeu la garantie » : votre banque se verra alors dans l'obligation de verser à votre client le cautionnement stipulé dans la LG.

Si des garanties sont nécessaires dans le cadre de votre contrat, celui-ci doit comporter des clauses connexes précisant les éléments suivants :

- Les raisons pour lesquelles les garanties sont nécessaires.
- La date d'émission de la garantie, sa durée de validité, sa date d'expiration et les évènements qui entraînent son expiration.
- L'attestation de la conformité des garanties aux exigences stipulées dans le contrat.

Les cas de force majeure

Certains évènements peuvent empêcher une des parties de remplir ses obligations contractuelles. Les cas de force majeure s'entendent des évènements qui sont indépendants de la volonté des deux parties, par exemple dans le cas d'une catastrophe naturelle. Votre contrat doit inclure des clauses prévoyant ce genre d'évènements, lesquelles doivent comporter les éléments suivants :

- La définition d'une force majeure.
- Le moment où l'autre partie doit être avisée d'un cas de force majeure.
- Les étapes que les parties contractantes doivent suivre en cas de force majeure.
- Les options qui s'offrent aux parties, par exemple la résiliation du contrat, en cas de force majeure qui retarderait sérieusement l'exécution du contrat.

RÉSUMÉ

En raison des nombreux risques de mésentente, les clauses d'un contrat commercial international doivent être, dans la mesure du possible, sans équivoque. Un contrat mal rédigé augmente le risque de différends, ce qui peut entraîner un refus de paiement de la part du client, ou d'autres difficultés.

Inversement, un contrat bien rédigé peut contribuer au succès de votre première transaction avec un nouveau client, succès qui sera peut-être la pierre angulaire d'une relation fructueuse à long terme. À mesure que vos activités s'étendent à l'étranger, et si vos contrats se déroulent bien, vous vous forgerez une réputation de fournisseur honnête et fiable au sein de vos marchés, un fournisseur qui ne cause pas de problèmes à ses clients. Cette réputation vous assurera la croissance, l'augmentation de vos ventes, et un succès grandissant à l'échelle internationale.

WEBINAIRE GRATUIT

Vous voulez en savoir plus sur les contrats commerciaux internationaux? Des questions? <u>Inscrivez-vous à notre webinaire</u> interactif gratuit sur l'abc des contrats internationaux.

This document is also available in English.

Le présent document est une compilation de renseignements accessibles au public. Il ne vise aucunement à donner des conseils précis et ne devrait pas être consulté dans cette optique, car son but est simplement d'offrir un tour d'horizon. Il serait donc malavisé d'agir ou de prendre une décision sans avoir fait une recherche approfondie indépendante et obtenu des conseils d'un professionnel sur le sujet précis traité. Bien qu'Exportation et développement Canada (EDC) ait déployé des efforts commercialement raisonnables pour s'assurer de l'exactitude des renseignements contenus dans le présent document, EDC ne garantit d'aucune façon leur exactitude, leur actualité ou leur exhaustivité. Le présent document pourrait devenir périmé, en tout ou en partie, à tout moment. Il incombe à l'utilisateur de vérifier les renseignements qu'il contient avant de s'en servir. EDC n'est aucunement responsable des pertes ou dommages occasionnés par une inexactitude, une erreur ou une omission dans ce contenu. Le présent document ne vise aucunement à donner des avis juridiques ou fiscaux et ne doit pas servir à cette fin. Pour obtenir ce genre de conseils, il est recommandé de consulter un professionnel compétent.

EDC est propriétaire de marques de commerce et de marques officielles. Toute utilisation d'une marque de commerce ou d'une marque officielle d'EDC

EDC est propriétaire de marques de commerce et de marques officielles. Toute utilisation d'une marque de commerce ou d'une marque officielle d'EDC sans sa permission écrite est strictement interdite. Toutes les autres marques de commerce figurant dans ce document appartiennent à leurs propriétaires respectifs. Les renseignements présentés peuvent être modifiés sans préavis. EDC n'assume aucune responsabilité en cas d'inexactitudes dans le présent document. © Exportation et développement Canada, 2014. Tous droits réservés.

